

RICOH
Visual Communication
デジタルサイネージ
お客様導入事例

目標達成と、社内コミュニケーション活性化のために、

リコーデジタルサイネージを全国5拠点にご導入。

支店の垣根を超えて、社員のモチベーションが向上。



株式会社 センチュリー21・ジャパン様

- 機器構成 : リコーデジタルサイネージクラウドサービスおよびAdmint BOX 4台、Admint Stick 1台
 - ご導入拠点: 2015年6月東京本社、名古屋、大阪、福岡の3支社に導入。2016年6月札幌オフィスに増設
- Company Profile
- 業種: 不動産仲介業のフランチャイズ本部(従業員91人/2016年10月現在) ■ URL: century21japan.co.jp
 - 主な業務内容: 加盟店の経営者、管理者ならびに営業スタッフに対する教育・研修、隔週情報システムの提供、TVCM等の共同広告の実施、加盟店および加盟店の顧客に対する金融・保健サービスの斡旋、その他加盟店をバックアップするための各種サービス



フランチャイズ契約1000店舗に向け、
目標と進捗を社員全員で視覚的に共有できる
ツールを探していました。

フランチャイズ開発本部
本部長代行
林田 浩実 様



株式会社センチュリー21・ジャパン様は、78の国と地域に展開し、日本においても不動産売買/賃貸の国内店舗数No.1の規模を誇る世界最大級の不動産ネットワークです。中期経営計画として1000店舗達成を目指し、社員全員のモチベーションの向上と意識徹底を図るために、東京本社、西日本支社・大阪支店、名古屋支店、九州支店、札幌オフィスに、リコーのデジタルサイネージをご導入。支店の垣根を超えて、全国の営業マンが一丸となって目標達成に向かえる環境を構築されると共に、部門間の連携も向上。新規オープン店舗の情報を共有することで社員全員の一体感が強化され、いっそうモチベーションを高められています。

導入の狙い

フランチャイズ契約1000店舗という中期経営計画に向け、社員全員に対して意識づけを徹底したい。

日本全国にある拠点間コミュニケーションの活性化を図りたい。

設置・操作が簡単で、初期費用を抑えられるビジュアルコミュニケーションツールを探していた。

導入後の効果

新規加盟店情報を視覚的に、かつその日のうちに全国の拠点で共有。支店や部門の垣根を超え、目標達成に向けて社員全員で共有できた。

新規オープン店舗情報を、写真などを通して共有することで全社の一体感を強化。各支店で完結していた事例を、次の店舗展開への大きなヒントとしても活用。

コンテンツ管理の担当者が変わっても、引き継ぎが簡単。専用サーバーが不要で導入コストが抑えられた。

写真の活用とタイムリー配信で、支店間、部門間の一体感を強化。今後はフランチャイズ全店舗へ、サポートの可能性を広げます。



〈配信している内容と効果について、林田様にお話を伺いました〉
デジタルサイネージの活用を通して、ひとつの成果が次の成果につながっています。

中期経営計画1000店舗に対する進捗状況の更新(週2回)をはじめ、各支店での新規契約店舗の情報などを、全国の5拠点へタイムリーに配信しています。特に、新規契約情報は、その日のうちにアップすることを心がけています。ポイントは、担当営業マンの写真や、オーナー様と一緒に店舗の前で撮った写真を大きく載せることで、俄然注目度が高まります。以前は休憩室の壁などに紙で貼り出して、各支店の中で完結していたグッドニュースを、デジタルサイネージを通して全支店の社員で共有できるようになりました。メールでは単なる伝達事項で終わってしまいかねない他支店のことが、臨場感をもって価値共有できることの意義は大きいですね。



コンテンツづくりは、使い慣れたPowerPoint®で行えます。写真もドラッグ&ドロップするだけ、アニメーション付きのグラフ作成も容易です。

同じ情報を、同じタイミングで、全員で共有することで、社員のモチベーションは着実に上がっています。加えて、成績優秀者や新入社員の紹介、加盟店説明会やセミナーの案内、セールスプロモーションツールといった販促物の配布が、デジタルサイネージを介して本社で一括配信でき、手間とコストも大幅に削減できています。また、10月に開始したデイリーコンテンツサービス*は、天気予報や各種ニュース、今日の運勢などバラエティに富んでいて、コンテンツへの注目度をさらに高める上でも積極的に利用しています。今後はこうした社内向けの活用だけでなく、社外向けの活用、つまりフランチャイズ全店舗にもデジタルサイネージを導入していきたいと検討しています。センチュリー21・ジャパンとしてのブランド管理と、加盟店様へのサポートサービスをより徹底する上でも、効果的なツールになると手応えを感じています。



デイリーコンテンツ機能：毎日のニュースや天気予報、くつろぎコンテンツを提供。
 情報提供元：時事通信社、日本気象協会

リコーのデジタルサイネージ
4大活用ポイント



- ① 既存のモニターを有効活用でき、HDMI®端子で接続するだけで簡単に設置できる。
- ② 操作が簡単で、引き継ぎも容易。動画やアニメーション付きのコンテンツも、使い慣れたPowerPoint®で簡単に作成できる。
- ③ 導入コストを低く抑えられるリコーのデジタルサイネージだから、複数拠点への設置も容易に実現できる。
- ④ リアルタイム配信により、全社的な目標に向けた意思統一が図れる。

▶ センチュリー21・ジャパン様のソリューション事例を、さらに詳しく、Webで。
http://www.ricoh.co.jp/case/1611_century21/

※PowerPointは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。
 ※HDMIは、HDMI Licensing, LLCの米国およびその他の国における登録商標または商標です。※記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

リコーのデジタルサイネージ
<http://www.ricoh.co.jp/signage/>



本レポートは、リコーが提供する新しいクラウドサービスである Clickable Paper® サービスに対応しています。
 スマートフォン/タブレット端末用アプリケーション[TAMAGO Clicker] (無料)をダウンロードし、ページを撮影(クリック)すると、関連情報のあるインターネット上のサイトをご覧いただけます。
www.ricoh.co.jp/software/other/clickablepaper/

RICOH リコージャパン株式会社
 imagine. change.

お問い合わせ・ご用命は

<http://www.ricoh.co.jp>